97-84189-11

Stube, Hellmuth

Über arten und formen der kartelle sowie...

Greifswald

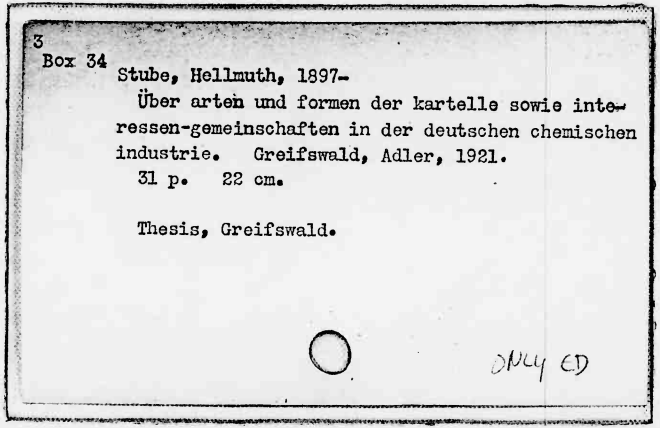
1921

97-84189-11
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



3
Box 34
Stube, Hellmuth, 1897-
Über arten und formen der kartelle sowie interessen-gemeinschaften in der deutschen chemischen industrie. Greifswald, Adler, 1921.
31 p. 22 cm.

Thesis, Greifswald.

DNLY CD

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 10:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-15-97 INITIALS: AP

TRACKING # : 27763

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

Univ. Exchange OCT 3 1922 3
Box 34

Über Arten und Formen der Kartelle sowie Interessen-Gemeinschaften in der deutschen chemischen Industrie.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde

der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der Universität Greifswald

vorgelegt

von

Hellmuth Stube,
aus Berlin-Schöneberg.

Buchdruckerei Hans Adler, Inh.: E. Panzig & Co., Greifswald 1921

Berichterstatter: Professor Dr. W. Ed. Biermann.

Nachfolgender Teildruck ist von der Fakultät genehmigt.

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung: Allgemeines über die deutsche chemische Industrie: Begriff, Geschichtliches, Standort, Groß- und Kleinbetrieb, Unternehmungsformen.

I. Begriff der Kartelle, ihre Ursachen, Voraussetzungen und Entwicklung im allgemeinen wie im besonderen in der deutschen chemischen Industrie.

1. Begriff der Kartelle.
2. Ursachen der Kartellbildung.
3. Voraussetzungen für Kartellbildungen.
4. Entwicklung der Kartelle.

II. Arten und Formen der Kartelle.

Vorbemerkungen.

1. Gebietskartelle.
   Kartelle der Salinenindustrie.
   Schwefelsäurekonvention.
2. Konditionenkartelle.
3. Preiskartelle.
   ferrum cytricum ammoniatum Konvention.
   Phenazetinkonvention,
   deutsche Chloraethylkonvention.
4. Kontingentierungskartelle.

a) Produktionskartelle.
   Antipyrin-Vereinbarung.
   Sulfonalkonvention.
   Yohimbinkonvention.
   Salipyrin-Migräninkonvention.

b) Gewinnkartelle.
   Cocainkonvention.
   Sulfonal-Trionalkonvention.
   Konvention für sieben Alkaloide.

5. Verkaufskartelle.
Verein der Thomasphosphatfabriken.
Bleiweiß-Verkaufskontor.
Deutsche Ammoniak-Verkaufsvereinigung.
Chemische Verkaufsgenossenschaften (Chlormagnesium, Bittersalz, Lithopone).

III. Die Interessen-Gemeinschaften.

Wesen und Begriff.
d. Pulver-Sprengstoff I. G.
I. G. Griesheim-Elektron-Bitterfeld-Rheinfelden.
d. Pharmazeutische I. G.
d. Farben I. G. (Anilin-Konzern).
I. G. Scheidemandel-American Glue Comp.
I. G. Worms-Sichel.

IV.*) Vor- und Nachteile der einzelnen Formen der Kartelle und Interessen-Gemeinschaften im allgemeinen, und die Gründe sowie die Möglichkeiten ihrer Anwendung in der deutschen chemischen Industrie.
1. Vor- und Nachteile der einzelnen Formen der Kartelle und Interessen-Gemeinschaften im allgemeinen.
2. Gründe und Möglichkeiten für die Anwendung der einzelnen Formen der Kartelle und Interessen-Gemeinschaften in der deutschen chemischen Industrie.

Schluß: Entwicklungstendenzen an Stelle der Kartelle und Interessen-Gemeinschaften.
1. Sozialisierung.
2. Vertikale Kombination.

*) Dieser Abschnitt bildet den für den Teildruck ausersehenen und im folgenden ausgeführten Teil der Arbeit.

Literaturverzeichnis.

Akten, verschiedener chemischer Fabriken.

Amonn, Alfred. Die Hauptprobleme der Sozialisierung. Leipzig 1920.

Anschütz, Richard: Die Bedeutung der Chemie für den Weltkrieg. Bonn 1915.

Bankiertag: Verhandlungen des V. allgemeinen deutschen — zu Berlin am 25. bis 27. 10. 1920.

Bauch, Fritz: Die Rechtsform der Kartelle. (Jenaer Diss.). 1908.

Bauer, Hugo: Geschichte der Chemie. 2. Aufl. Leipzig 1912.

Baumgarten, F. und Meszlény, A.: Kartelle und Trusts. Berlin 1906.

Beckerath, Herbert von: Probleme industriewirtschaftlicher Sozialisierung in „Annalen für soziale Politik und Gesetzgebung", Bd. 6. Berlin 1919.

Biermer, M.: Artikel „Kartelle" in „Wörterbuch der Volkswirtschaft", 3. Aufl. Bd. 2, Jena 1911.

— Artikel „Unternehmerverbände" in „Wörterbuch der Volkswirtschaft", 3. Aufl. Bd. 2, Jena 1911.

Binz, Arthur: Ursprung und Entwicklung der chemischen Industrie. Berlin 1910.

— Die Mission der Teerfarbenindustrie. Berlin 1912.

— Die chemische Industrie und der Krieg. Stuttgart und Berlin 1915.

Bonikowski, Hugo: Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland. Jena 1907.

van der Borght, R.: Artikel „Unternehmervereine" im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften", 3. Aufl. Bd. 8. Jena 1911.

Bücher, Karl: Artikel „Gewerbe" in „Wörterbuch der Volkswirtschaft", 3. Aufl. Bd. 1. Jena 1911.

— Das Gesetz der Massenproduktion. In „Die Entstehung der Volkswirtschaft". 2. Sammlung. 3./4. Aufl. Tübingen 1920.

Bücher, Karl: Die Interessenvertretungen. In „Die Entstehung der Volkswirtschaft." 2. Sammlung. 3./4. Aufl. Tübingen 1920.
— Die Sozialisierung, 2. Aufl. Tübingen 1919.
Calver, Richard: Kartelle und Trusts i. „Handel, Industrie und Verkehr in Einzeldarstellungen." Bd. 8. Berlin 1906.
— Gebundene Planwirtschaft? Antwort auf die Denkschrift des Reichswirtschaftsministeriums. Berlin 1919.
Caro, Oskar: Syndizierung der deutschen Wirtschaft unter staatlicher Mitwirkung. Berlin 1918.
Chemische Industrie: Adreßbuch der. Herausg. von Wenzel. XIII. Ausgabe, Berlin 1914.
— Auskunftsbuch für die. Herausg. von Blücher. 9. Aufl. Leipzig 1915.
Christiansen, Carl: Chemische und Farben-Industrie. Heft II der Sammlung „über den Standort der Industrie", herausg. v. A. Weber. Tübingen 1914.
Cohn, Arthur: Verbände, Kartelle und Syndikate im Großhandel. Berlin 1919.
Conrad, Johann: Grundriß zum Studium der politischen Ökonomie. Bearbeitet von A. Hesse. Teil I. 9. Aufl. Teil II, 8. Aufl. Jena 1920.
Düringer-Hachenburg: Das Handelsgesetzbuch v. 10. Mai 1897 auf der Grundlage des bürgerlichen Gesetzbuches. Mannheim-Berlin-Leipzig 1917, Bd. 4.
Eisenbahnverkehrsordnung vom 23. Dezember 1908.
Escales, Richard: Industrielle Chemie. Stuttgart 1912.
Farbwerke, vorm. Meister, Lucius und Brüning. 1863 bis 1913. Höchst a. M. 1913 (Jubiläumsschrift).
Fischer, Franz: Die Entwicklungsaussichten der chemischen Kohlenverarbeitung i. „Wirtschaftliche Nachrichten aus dem Ruhrbezirk" 1. Jahrgang. Heft 34. Essen 1920.
Flechtheim, Julius: Die rechtliche Organisation der Kartelle. Mannheim-Leipzig 1912.
Friedensvertrag von Versailles. Veröffentlicht im Reichsgesetzblatt 1919. Nr. 140, S. 1035—1045
Gauß, Georg: Die Probleme der Vergesellschaftung. Darmstadt 1918.
Gemeinwirtschaft: Aufbau der. Denkschrift des Reichswirtschaftsministeriums vom 7. Mai 1919, verfaßt von W. v. Moellendorff.
Geschäftsberichte des Generalsekretärs des Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands. Berlin 1877 bis 1920.

Gieseke, Paul: Teer- und Schwefelsäurewirtschaft. Heft II. des „Wirtschaftsrechts", herausg. v. F. Dochow. Berlin 1920.
Göppert, Heinrich: Der gegenwärtige Stand der Sozialisierungsfrage im „Bankarchiv", 20. Jahrg., Nr. 2, 1920.
Grabower, Rolf: Die finanzielle Entwicklung der Aktien-Gesellschaften der deutschen chemischen Industrie und ihre Beziehungen zur Bankwelt. i. „Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen" herausg. v. G. v. Schmoller u. M. Sering. Heft 144. Leipzig 1910.
Großmann, Friedrich: Über industrielle Kartelle. i. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 15. Jahrg. Leipzig 1891.
Großmann, Hermann: Die Bedeutung der chemischen Technik für das deutsche Wirtschaftsleben, Halle 1907.
Grunzel, Josef: Über Kartelle. Leipzig 1902.
Handbuch: der deutschen Aktien-Gesellschaften. Berlin 1916—1920.
— der deutschen Gesellschaften m. b. H. Berlin 1917.
— wirtschaftlicher Verbände des Deutschen Reiches. 2. Aufl. Berlin 1919.
Hasbach, Wilhelm: Güterverzehrung und Güterhervorbringung. Jena 1906.
Hirsch, Wilhelm: Die rechtliche Behandlung der Kartellfrage. Jena 1903.
— Zur Kartellfrage. Jena 1904.
Huber, Fr. Carl: Die Kartelle, ihre Bedeutung für die Sozial-, Zoll- und Wirtschaftspolitik. Stuttgart und Leipzig 1903.
Hüttner, Rudolf: Das Recht der Kartelle in Deutschland. (Erlangener Diss.) Leipzig 1909.
Jahn, Georg: Verstaatlichung und Vergesellschaftung; i. „Volkswirtschaftliche Zeitfragen". Nr. 307. Berlin 1920.
Junghahn, Alfred: Die chemische Industrie. Berlin 1902.
Kartelle: Über wirtschaftliche Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 60/61. Leipzig 1894/95.
— Ihr Verhältnis zum Staate. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 116. Leipzig 1906.
— Kontradiktorische Verhandlungen über die deutschen. 1903/06.
Kartellwesen: Denkschrift über das. Herausg. v. Reichsamt des Innern. Berlin 1906—1908.
Keßler, Gerhardt: Die deutschen Arbeitgeberverbände. Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Bd. 124. Leipzig 1907.
Kestner, Fritz: Der Organisationszwang. Berlin 1912.
Kleinwächter, Fr.: Die Kartelle. Innsbruck 1883.

Köln-Rottweiler Pulverfabriken: Zur Jubelfeier der vereinigten. Köln 1898.

Krüger, Hermann Edwin: Historische und kritische Untersuchungen über die freien Interessenvertretungen von Industrie, Handel und Gewerbe in Deutschland; i. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 32./33. Jahrgang. Leipzig 1908/1909.

Kulemann, W.: Die Berufsvereine, 2. Aufl. Bd. 1—3. Jena 1908.

Leitner, F.: Privatwirtschaftslehre der Unternehmung. 3. Aufl. Berlin 1921.

Lepsius, B.: Die deutsche chemische Industrie. 1888—1913. Berlin 1914.

Lexis, Walter: Artikel „Großbetrieb und „Kleinbetrieb"; i. „Handwörterbuch der Staatswissenschaften." 3. Aufl. Bd. 5. Jena 1910.

Liefmann, Robert: Die Unternehmerverbände, ihr Wesen und ihre Bedeutung. Freiburg-Leipzig-Tübingen 1897.

— Die Krisen und die Kartelle. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 26. Jahrg. Leipzig 1902.

— Was kann heute den Kartellen gegenüber geschehen? Jena 1902.

— Schutzzoll und Kartelle. Jena 1903.

— Artikel „Finanzierungsgesellschaft" i. „Handwörterbuch der Staatswissenschaften", 3. Aufl. Bd. 4. Jena 1909.

— Artikel „Kartell" i. „Handwörterbuch der Staatswissenschaften". 3. Aufl. Bd. 5. Jena 1910.

— Artikel „Syndikat" i. „Handwörterbuch der Staatswissenschaften", 3. Aufl. Bd. 7. Jena 1911.

— Artikel „Trust" i. „Handwörterbuch der Staatswissenschaften." 3. Aufl. Bd. 7. Jena 1911.

— Die Unternehmungsformen. Stuttgart 1912.

— Die Kartelle in und nach dem Kriege; i. „Annalen für soziale Politik und Gesetzgebung." Bd. 6. Berlin 1919.

— Kartelle und Trusts. 4. Aufl. Stuttgart 1920.

— Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. 3. Aufl. Jena 1921.

Mannstaedt, H.: Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe mit besonderer Berücksichtigung der Kartelle und Trusts. Jena 1916.

Marquardt, Ulrich: Die Interessen-Gemeinschaften, (Würzburger Diss.) Berlin 1910.

Marx, Karl: Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. 5. Aufl. Bd. 1—3, 1919.

Matern, Julius: Die Industriekartelle. München-Berlin 1897.

Menzel, Adolf: Die Kartelle und die Rechtsordnung. 2. Aufl. Leipzig 1902.

Meyer, Ernst von: Geschichte der Chemie. 4. Aufl. Leipzig 1914.

Moellendorff, W. v.: Deutsche Gemeinwirtschaft. Berlin 1916.

Möhlau, Richard: Die Entwicklung und nationalökonomische Bedeutung der deutschen chemischen Industrie. Dresden 1908.

Moll, Ewald: Die preußische Alaunhüttenindustrie und das Alaunsyndikat von 1836—1844. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 29. Jahrg. Leipzig 1905.

Müffelmann, Leo: Die wirtschaftlichen Verbände. Leipzig 1912.

Müller, Albert: Die Rechtsform der Kartelle. (Tübinger Diss.) Stuttgart 1907.

Müller, August: Sozialisierung und Sozialismus. Berlin 1919.

— Weltkrieg und wirtschaftlicher Wiederaufbau. Berlin 1920.

Müller, Gustav: Die chemische Industrie in der deutschen Zoll- und Handelsgesetzgebung des 19. Jahrhunderts. Berlin 1902.

— Die chemische Industrie. Leipzig 1909.

Nicklisch, Heinz: Kartellbetrieb. Leipzig 1909.

Passow, Richard: Die wirtschaftliche Bedeutung und Organisation der Aktiengesellschaft. Jena 1907.

— Industrielle Einkaufskartelle. Sonderabdruck aus dem „Archiv für exakte Wirtschaftsforschung" (Thünen-Archiv), herausg. v. R. Ehrenberg, Bd. 6. Heft 3 und 4. Jena 1905.

Pesch, Heinrich: Lehrbuch der Nationalökonomie. Bd. 3. Freiburg i. B. 1913.

Philippovich, Eugen von: Grundriß der politischen Ökonomie. Bd. 1, 13. Aufl., Bd. 2. Teil I. 9. Aufl., Teil II. 7. Aufl., Tübingen 1919.

Planwirtschaft: Kritisches zur. Herausg. vom Präsidium des Hansabundes. Berlin 1919.

Pohle, Ludwig: Die Kartelle der gewerblichen Unternehmungen. Leipzig 1898.

— Bevölkerungsbewegung, Kapitalbildung und periodische Wirtschaftskrisen, mit besonderer Berücksichtigung der Kartellfrage. Göttingen 1902.

— Der Unternehmerstand. In „Vorträge zur Gehestiftung." Bd. 3. Leipzig 1910.

Pohle, Ludwig: Die Entwicklung des deutschen Wirtschaftslebens im letzten Jahrhundert. 4. Aufl. Leipzig 1921.
Pohlmann-Hohenaspe, Adolf: Der Staat und die Syndikate. Leipzig 1912.
Rathenau, Walter: Probleme der Friedenswirtschaft. Berlin 1917.
— Die neue Wirtschaft. Berlin 1918.
— Autonome Wirtschaft. Jena 1919.
— Der neue Staat. Berlin 1919.
Redlich, Fritz: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der deutschen Teerfarbenindustrie. In „Staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen". Herausg. v. G. v. Schmoller und M. Sering. Heft 180. München und Leipzig 1914.
Reichart, J.: Entstehung, Bedeutung und Ziel der Arbeitsgemeinschaft. Berlin 1919.
Riesser, Jacob: Zur Entwicklungsgeschichte der deutschen Großbanken mit besonderer Rücksicht auf die Konzentrationsbestrebungen. 4. Aufl. Jena 1912.
Roselius, Ludwig: Gegen die Zwangswirtschaft. Berlin 1919.
Rundstein, Simon: Das Recht der Kartelle. Berlin 1904.
Scheel, Willy: Wirtschaftliche Studien zur Luftstickstoffrage. (Hamburger Diss.) 1920.
Schmoller, Gustav von: Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 14. und 17. Jahrgang. Leipzig 1890 und 1893.
— Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. I. Teil, 11. – 12. Tausend, München und Leipzig 1919.
Schomerus, Fr.: Die freien Interessenverbände für Handel und Industrie, und ihr Einfluß auf die Gesetzgebung und Verwaltung, i. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reich." 25. Jahrgang, Leipzig 1901.
Schönlank, B.: Die Kartelle. i. „Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik. 3. Bd. Tübingen 1890.
Schultze, Hermann: Die Entwicklung der chemischen Industrie seit dem Jahre 1875. Halle 1908.
Schulz-Mehrin, Otto: Sozialisierung und Räteorganisation. Druckschrift I des Ausschusses für wirtschaftliche Fertigung. Berlin 1919.
Schwiedland, E.: Der Wettkampf der gewerblichen Betriebsformen. i. „Grundriß der Sozialökonomik." Abt. VI. Tübingen 1914.
Schwittau, G.: Die Formen des wirtschaftlichen Kampfes. Berlin 1912.

Sieveking, H.: Geschichte der gewerblichen Betriebsformen und der zünftigen, städtischen und staatlichen Gewerbepolitik, i. „Grundriß der Sozialökonomik." Abt. VI. Tübingen 1914.
Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus. 3. Aufl. München-Leipzig 1919.
— Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert. 5. Aufl. Berlin 1921.
Sozialisierung: Probleme der. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 159. München und Leipzig 1920.
Sozialisierungskommission: Gutachtenband der. Berlin 1920.
— Verhandlungen der, über den Kohlenbergbau i. J. 1920. 2 Bde. Berlin 1920.
Statistik des deutschen Reiches.
— Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches.
Steinitzer, E.: Ökonomische Theorie der Aktien-Gesellschaft. Leipzig 1908.
Steinmann-Bucher, Arnold: Wesen und Bedeutung der gewerblichen Kartelle. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 15. Jahrg. Leipzig 1891.
— Sozialisierung? Berlin 1919.
Stieda, W.: Ältere deutsche Kartelle. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 37. Jahrg. München-Leipzig 1913.
— Artikel „Fabrik" im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften." 3. Aufl. Bd. 4. Jena 1909.
Strieder, J.: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. München und Leipzig 1914.
Striegel, A.: Die chemische Industrie. Berlin 1898.
Stumpf, F.: Die künftige Vertretung von wirtschaftlichen Interessen. i. „Wirtschaftliche Nachrichten aus dem Ruhrbezirk.', 1. Jahrg. Heft 13/14. Essen 1920.
Troelsch, Walter: Die deutschen Industriekartelle vor und seit dem Kriege. Essen 1916.
Tschierschky, S.: Die Unternehmerorganisation in Deutschland. i. „Handel, Industrie und Verkehr in Einzeldarstellungen." Bd. 13. Berlin 1908.
— Kartell und Trust. Leipzig 1911.
— Zur Reform der Industriekartelle. Berlin 1921.
Tyszka, Carl v.: Die Sozialisierung des Wirtschaftslebens. Jena 1919.
Utsch, Otto: Kartelle und Arbeiter. Berlin 1911.

Voelker, H.: Beteiligungsformen und Interessenbeteiligungen in der deutschen Großindustrie. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 3. Jahrg. Leipzig 1909.

Vogel, Fr. M.: Die Entwicklung des Ex- und Importes der chemischen Industrie in Deutschland. (Erlangener Diss.) München 1914.

Vogelstein, Th.: Die finanzielle Organisation der kapitalistischen Industrie und die Monopolbildungen; i. „Grundriß der Sozialökonomik." Abtl. VI. Tübingen 1914.

Weber, A.: Über den Standort der Industrie. Tübingen 1909.

— Die Standortslehre und die Handelspolitik; i. „Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik." Bd. 32. Tübingen 1911.

— „Grundriß der Sozialökonomik." Abt. VI. Tübingen 1914.

Wechelhaus, H.: Artikel „chemische Industrie" i. „Handwörterbuch der Staatswissenschaften." 3. Aufl. Bd. 5. Jena 1910.

— Wirtschaftliche Bedeutung chemischer Arbeit. 2. Ausgabe. Braunschweig 1900.

Wedenfeld, K.: Das Persönliche im modernen Unternehmertum. i. „Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im deutschen Reiche." 34. Jahrg. Leipzig 1910.

Wissel, Rudolf: Praktische Wirtschaftspolitik. Berlin 1919.

— Die Räteidee. Sonderabdruck aus der „Neuen Zeit." Bd. 2. Heft 9. Stuttgart 1919.

Wissel und Moellendorf W. v.: Wirtschaftliche Selbstverwaltung. Jena 1919.

Witt, Otto, N.: Die deutsche chemische Industrie in ihren Beziehungen zum Patentwesen. Berlin 1893.

— Die Lebensbedingungen der modernen chemischen Industrie. Berlin 1898.

— Die chemische Industrie des deutschen Reiches im Beginn des 20. Jahrhunderts. Berlin 1902.

— Die chemische Großindustrie. Braunschweig 1912.

Geschäftsberichte und Prospekte.

Der Aktiengesellschaft für Anilinfabrikation. Berlin 1903—20.

Der Aktiengesellschaft für chemische Produkte vorm. Scheidemandel u. Co., Berlin 1900—1920.

Der Aktiengesellschaft Siegener Dynamitfabrik. Köln a. Rhein. 1890—1920.

Der Badischen Anilin- und Sodafabrik A.-G. Ludwigshafen. 1904 bis 1920.

Der chemischen Fabrik Griesheim-Elektron. A.-G. Frankfurt a. Main. 1895—1920.

Der chemischen Fabrik vorm. Weiler — ter — Mer A.-G. Ürdingen. 1914—20.

Der chemischen Fabriken und Asphaltwerke Worms. A.-G. Frankfurt a. Main. 1908—1920.

Der deutschen Sprengstoff-Aktiengesellschaft, Hamburg, 1887—1920.

Der Dresdener Dynamitfabrik A.-G. Dresden. 1887—1920.

Der Dynamit-Aktiengesellschaft vorm. A. Nobel u. Co. Hamburg. 1887—1920.

Der Farbenfabriken vorm. Fr. Bayer u. Co. A.-G. Elberfeld-Leverkusen. 1904—1920.

Der Farbwerke vorm. Meister, Lucius und Brüning. A.-G. Höchst a. M. 1904—1920.

Der Gehe u. Co. A.-G. Dresden. 1903—1905.

Der Köln-Rottweil A.-G. 1885—1920.

Der Rheinisch-Westfälischen Sprengstoff A.-G. Köln. 1890—1920.

Der I. D. Riedel. A.-G. Berlin-Britz. 1916—1920.

Tageszeitungen.

Berliner Börsen-Courier (mehrere Jahrgänge).
BerlinerBörsenzeitung ,, ,,
Berliner Tageblatt ,, ,,
Deutsche Allgemeine Ztg. ,, ,,
Frankfurter Zeitung ,, ,,
Kölnische Zeitung ,, ,,
Vossische Zeitung ,, ,,

Zeitschriften.

„Berichte der deutschen chemischen Gesellschaft." Berlin. 1919—21.

„Brennstoff-Chemie." Essen 1920.

„Chemische Industrie." (Organ des Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands). Berlin. 1878—1921.

„Chemiker-Zeitung." Cöthen. 1919—20.

„Deutsche Industrie." (Organ des Reichsverbandes der deutschen Industrie). Berlin 1920—21.

„Deutsche Industrie-Zeitung". Herausg. von Steinmann-Bucher. Berlin 1891—99.

„Das deutsche Wirtschaftsjahr." Herausg. von R. Calver. 1880—85.
„Farbenzeitung." Berlin 1914—21
„Handel und Wandel." Herausg. v. R. Calver, Jena 1899 bis 1911.
„Kartelljahrbuch." Herausg. von L. Silberberg. Berlin. 1910—11.
„Kartellrundschau." Herausg. von S. Tschierschky. Düsseldorf, 1911—21.
„Plutus". Herausg. von G. Bernhard. Berlin 1920—21.
„Sozialistische Monatshefte." Berlin 1919—20.
„Weltwirtschaftliches Archiv." Herausg. von B. Harms. — Kiel. 1908—21.
„Wirtschaftliche Nachrichten aus dem Ruhrbezirk." Essen 1919—21.

Vor- und Nachteile der einzelnen Formen der Kartelle und Interessengemeinschaften im allgemeinen, und die Gründe sowie die Möglichkeiten ihrer Anwendung in der deutschen chemischen Industrie.

1. Vor- und Nachteile der einzelnen Formen der Kartelle und Interessengemeinschaften im allgemeinen.

Die einzelnen Formen der Kartelle stellen Verbindungen dar, welche von losen Vereinbarungen, bei denen die Unternehmer noch eine verhältnismäßig große Freiheit haben, bis zu festen Vereinigungen, wo jene nur noch in geringem Maße vorhanden ist, eine logisch ansteigende Reihenfolge bilden. Ausgenommen waren davon die Gebietskartelle. —

Wenn die einzelnen Formen im folgenden einer kritischen Betrachtung unterzogen werden sollen, so sei, entsprechend der früheren Einteilung, mit jenen der Anfang gemacht.

Der Vorteil der Gebietskartelle dürfte zunächst darin liegen, daß durch sie eine rationelle Versorgung der Konsumentengruppen angebahnt wird. Dadurch, daß ihr Absatzgebiet in verhältnismäßig großer Nähe liegt, sind Ausgaben wie Transportkosten, Vermittlungsspesen u. a. um ein bedeutendes kleiner. Diesem Vorteil steht jedoch der Nachteil gegenüber, daß durch das Gebietskartell in den einzelnen Bezirken Firmen mit Monopolstellung entstehen können, welche ihre Verkaufspreise sehr zu Ungunsten der Konsumenten zu gestalten die Möglichkeit haben. Dieses Moment wird jedoch dadurch abgeschwächt, daß dieser Fall nur selten eintritt, vielmehr in jedem Gebiete meist eine größere Zahl von Firmen vorhanden ist, die, wenn auch in einem Kartell

zusammengeschlossen, doch nicht so schädlich wirken dürften, als ein einzelner Monopolbetrieb.

Von allen Kartellformen stellen zweifellos die Konditionen-Vereinbarungen die loseste Form dar. Sie haben einmal den Vorteil für die Unternehmer, daß sie jenen in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit kaum eine Beschränkung auferlegen, für den Konsum, daß sie ihn in keiner Weise belasten, da sie ja nur Mißbräuche im Handelsverkehr beseitigen und noch nicht direkt den Wettbewerb beschränken. Letzteres ist vom allgemein wirtschaftlichen Standpunkte aus betrachtet ihr Nachteil. Durch Fehlen jeglicher festeren Abmachungen bleibt die Unsicherheit und der Zustand dauernddrohender Krisen im wirtschaftlichen Verkehr bestehen. — Über die Frage, ob Konditionen-Vereinbarungen als eigentliche Kartelle zu betrachten, oder nur als Vorstufe zu ihnen anzusehen sind, war an anderer Stelle gesprochen.

Etwas weiter geht die Preiskonvention. Ihr Eingriff in die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmers ist noch gering. Ihre Unzulänglichkeit liegt vor allem darin, daß sie nur die Folgen der Überproduktion bekämpft, nicht aber diese selbst. Denn eine Gleichheit der Preise bedingt noch keine Gleichheit in den Konkurrenzbedingungen, da besser eingerichtete und geschickter geleitete Betriebe bei einem Preise noch einen Gewinn erzielen, der für andere schon einen Verlustpreis darstellt. Ein weiterer Nachteil liegt darin begründet, daß sie sich leicht infolge einer oft fehlenden Kontrolle umgehen lassen, weshalb Preiskonventionen meist von kurzer Dauer sind. Ihre volkswirtschaftliche Bedeutung ist also noch recht gering. —

Die erste etwas tiefer in das Wirtschaftsleben eingreifende Vereinbarung ist das Kontingentierungskartell. Betrachten wir zunächst die Kontingentierung der Produktion, so unterscheiden wir dabei eine Einschränkung des Betriebes und eine solche des Produktionsquantums. Die Einschränkung des Betriebes vermindert zwar das Angebot, läßt je-

doch eine speziellere Regelung vermissen. Es kommt hinzu, daß z. B. bei Verkürzung der Arbeitszeit, namentlich bei Akkordarbeit, die ausfallende Warenmenge durch intensivere Arbeit und gute Ausnutzung der Arbeitsstunden zum Teil wenigstens eingeholt werden kann. Es ist also der Grad der Einschränkung, der sich bei dieser Form schlecht bestimmen läßt. Sie haben jedoch unleugbar den Vorteil, daß sie den ersten Versuch darstellen, Angebot und Nachfrage in ein Gleichgewicht zu bringen. — Eine größere Beherrschung des entscheidenden Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage erzielt zweifellos die andere Art des Produktionskartells, welche die gesamte Nachfrage anteilsmäßig auf die einzelnen Mitglieder verteilt.

Jedes Mitglied weiß, in welchem Verhältnis es an der Deckung des Bedarfes teilnimmt, richtet seine Produktion danach ein und trägt damit zur Verhütung einer Überproduktion bei. Es gibt, wie wir sahen, Produktionskartelle, die lediglich das Absatzquantum beschränken, und solche, die dazu noch bestimmte Preise festsetzen. Pohle[1]) hält letztere Art für überflüssig. Eine Hochhaltung der Preise findet, wie er meint, auch schon ohne besondere Festsetzung auf indirektem Wege statt. Durch Zuweisung eines bestimmten Anteils ist die Produktion geringer als vorher. Da nun nach dem Gesetz der Massenproduktion bei geringerer Produktion die Kosten für das einzelne Fabrikat relativ höher sind, so ist auch der Unternehmer indirekt zu einer gesunden Hochhaltung der Preise gezwungen. Damit wirkt also das Produktionskartell zugleich als Preiskartell. — Diesen Vorteilen stehen die Nachteile gegenüber, daß durch die Zuteilung einer Quote dem Unternehmer die Bestimmung über die Menge und Höhe seiner Produktion genommen ist, er damit also eines guten Teiles seiner Selbständigkeit verlustig geht. Ein nicht zu unterschätzender Übelstand liegt schließ-

1) Pohle: Die Kartelle der gewerblichen Unternehmungen. Leipzig 1898. S. 33/34.

lich in der Berechnung des Anteils. Wenn dem auch bestimmte Tatsachen zugrunde gelegt sind, so liegt es doch in der Natur der Sache, daß sich jedes Mitglied übervorteilt glaubt, wodurch häufig eine Athmosphäre gegenseitigen Mißtrauens aufkommt. —

Der Kontingentierung der Produktion steht eine solche des Gewinnes gegenüber. Sie stellt die höchste Form der niederen Kartelle dar. Großen Vorteilen stehen nur verhältnismäßig kleine Nachteile gegenüber. Die Gewinnkartelle beschränken wie die Produktionskartelle das Absatzquantum, jedoch auf indirektem Wege. Von gleicher Wirkung wie diese lassen sie dem Unternehmer ungleich größere Freiheiten. Von einer direkten Zuteilung eines bestimmten Absatzquantums ist keine Rede. Sie wirken vielmehr auch ohne das indirekt als Produktions- und darüber hinaus als Preiskartelle. Wie erwähnt, hatte jedes Mitglied die Differenz zwischen Produktionskosten und Minimalverkaufspreis in die gemeinsame Kasse zu zahlen. Die Gewinnkartelle wirken nun insofern als Preiskartelle, als die Mitglieder, wenn sie ihre Verkaufspreise unter dem angenommenen Minimalverkaufspreis halten, einen Teil der Abgabe an die Kasse aus eigener Tasche zahlen müssen. Sie werden im Gegenteil zu höheren als den Minimalverkaufspreisen zu verkaufen suchen, da sie diesen Mehrgewinn nicht an die Kartellkasse abzuliefern brauchen. Als Produktionskartelle wirken sie indirekt, da die Verteilung des Gewinns nicht nach Maßgabe des effektiven Absatzes stattfindet, sondern nach dem jeden einzelnen zu erteilten Anteil. Hat also die eine Firma mehr geliefert, wie der Anteil zuließ, so muß sie andere an ihrem Gewinne teilnehmen lassen. — Noch einmal kurz zusammengefaßt liegt der Vorteil der Gewinnkartelle darin, daß weder festgestellt ist, wieviel, noch an wen jeder absetzen darf. Nur das Bewußtsein, daß sein Gewinn sich doch nicht vergrößert, hält den Unternehmer von einer Mehrproduktion ab. Liefmann nennt diese Form „den nicht zu überbietenden Gipfelpunkt der Kartellorganisation[1])." Gruntzel nennt sie „eine sinnreiche Kombination, um Produktion und Konsum in stetigem Gleichgewicht zu halten[2])." Dennoch verkennt er bei dieser Form eine Schwierigkeit nicht, welche in der Feststellung der beiden Preisgrenzen, aus der die Abgabe in die Kasse berechnet wird, liegt[3]). Die Bestimmung des Minimalverkaufspreises ist, wie er meint, noch verhältnismäßig einfach — letzterer wird sich dem Gesetz der Grenzkosten entsprechend meist nach der Rentabilität des am teuersten produzierenden Werkes richten. — Dagegen dürfte eine einheitliche Festsetzung der Produktionskosten stets auf Schwierigkeiten stoßen. —

Während die bisher betrachteten, unter dem einheitlichen Namen Konventionen zusammengefaßten Kartellformen nur ein oder wenige Mittel der Kartellierung enthalten, sie mehr oder weniger lose organisiert sind, verhält es sich damit bei den Verkaufskartellen anders. Sie werden allgemein, vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus betrachtet, als die vollkommenste Kartellorganisation angesehen. Eine innigere Verbindung selbständiger Unternehmungen kann es, wie Pohle sagt, nicht geben[4]). Diese innige Verbindung ist vom Standpunkte des Unternehmers zwar ein großer Nachteil. Die Selbständigkeit des letzteren ist so eingeschränkt, daß sie nach außen kaum in Erscheinung tritt. Die Unternehmer sind, wie Pesch es bezeichnet, zu „Lohnindustriellen" geworden[5]). Die Entscheidung über die Zeit der Lieferung, die Höhe des Preises und der Warenmenge, und über die Auswahl der Kundschaft ist ihnen genommen. Eine Selbständigkeit besteht nur noch darin, daß

1) Liefmann: Die Unternehmerverbände, ihr Wesen und ihre Bedeutung. Freiburg-Leipzig-Tübingen 1897. S. 116.

2) Gruntzel: Über Kartelle. Leipzig 1902. S. 74.

3) Gruntzel: ebendort S. 74/75.

4) Pohle: a. a. O. S. 46/47.

5) Pesch: Lehrbuch der Nationalökonomie, Bd. 3. Freiburg i. Br. 1913. S. 447.

sie volle Freiheit in dem Einkauf der Rohstoffe, in der Ausgestaltung des Produktionsapparates, sowie in den Beziehungen zu ihren Arbeitern haben, Momente, die für die Produktionskosten bestimmend sind. Da der Verkaufspreis feststeht, liegt in einer möglichst hohen Differenz zwischen diesem und den Produktionskosten, also in einer möglichsten Billigkeit der letzteren, die einzige Möglichkeit, eine höhere Rentabilität zu erzielen, als die übrigen Syndikatsmitglieder.

Gegenüber diesem für die Unternehmer recht erheblichen Nachteil haben die Verkaufskartelle volkswirtschaftlich den großen Vorzug, daß sie ihrem Charakter nach am besten zu einer gegenseitigen Anpassung von Angebot und Nachfrage befähigt sind. Durch Schaffung einer festen Zentrale, des Syndikates, können sie am ehesten die Veränderungen der Marktverhältnisse erkennen. An der Höhe der dort einlaufenden Aufträge bestimmt sich einerseits die Größe des zu befriedigenden Bedarfes, durch den Verkehr mit den angeschlossenen Mitgliedern hat andererseits das Syndikat stets einen Überblick über die Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe und kann auf diese Weise jene beiden Momente in ein richtiges Verhältnis bringen. —

Unterziehen wir endlich die Interessengemeinschaft einer kurzen Kritik, so tritt zunächst als Vorteil hervor, daß die getroffenen Vereinbarungen keinen großen Eingriff in die Selbständigkeit der Unternehmer bedeuten. Für die beiden verschiedenen Formen der Durchführung, vertragliche Gewinnbeteiligung und gegenseitiger Aktienaustausch, war diese Tatsache bereits an anderer Stelle erörtert. —

Von volkswirtschaftlich großer Bedeutung ist, daß es sich nicht mehr wie bei den Kartellen, um ein oder einige wenige Produkte handelt, sondern daß hier die Gesamtheit der Betriebe mit Produkten verschiedenster Art kartelliert ist. Die Bedeutung wird erhöht, wenn die Interessengemeinschaft den gesamten oder auch schon den größten Teil des betreffenden Industriezweiges umfaßt. Die in der Interessengemeinschaft zusammengeschlossenen Unternehmungen, nach innen zwar selbständig, bilden nach außen aber ein geschlossenes Ganze, eine wirtschaftliche Macht, deren Größe nicht im arithmetischen Verhältnisse mit der Zahl der angeschlossenen Betriebe wächst, sondern in weit höherem Maße. Die Gründe dafür dürften darin liegen, daß die Interessengemeinschaft jetzt nach einheitlichen Gesichtspunkten geleitet wird, während die einzelnen Betriebe vorher oft gegeneinander bezw. aneinander vorbeiarbeiteten. Die einzelnen Mitgliedsfirmen als solche sind kreditfähiger als vorher, können daher mit größeren Kapitalmassen großzügiger arbeiten. Gegenseitiger Austausch der Fabrikationserfahrungen und aller sonstigen technischen Errungenschaften, gütliche Regelung der Patentstreitigkeiten, die gerade in der chemischen Industrie eine so hervorragende Rolle spielen, Ersparung von Kosten aller Art, wie Agentenprovisionen, Reklamespesen u. a., sowie billigerer Bezug der Rohstoffe, alles dies trägt dazu bei, die Produktionskosten zu verringern und dadurch die geschäftliche Überlegenheit vor anderen Betrieben derselben Art zu sichern. Diese Ausführungen, verbunden mit denen über die Interessengemeinschaften in der chemischen Industrie, lassen erkennen, daß Zusammenschlüsse dieser Art ursprünglich lediglich aus Gründen gegenseitiger Konkurrenzbeschränkung erfolgten, — man denke an die Pulver-Sprengstoff, die Pharmazeutische und Farben I. G. —, daß aber in der Folgezeit mit ihrer weiteren Entwicklung mehr und mehr rein privatkapitalistische Gesichtspunkte Platz griffen. Dieses letztere Moment entfernt sie in ihrem Wesen immer mehr von dem der Kartelle, welche ja bisher noch Verbände durchaus volkswirtschaftlichen Charakters waren[1]).

1) Außer den beiden kleinen Interessengemeinschaften „Scheidemandel" — American Glue Comp" und „Worms-Sichel" bietet die chemische Industrie ja gerade kein Beispiel für diese Behauptungen. Ihre großen Interessengemeinschaften sind vielmehr noch rein konkurrenzbeschränkender Natur. Bei anderen Industriezweigen, vor-

2. Gründe und Möglichkeiten für die Anwendung der einzelnen Formen der Kartelle und Interessengemeinschaften in der deutschen chemischen Industrie[1]).

Die Ausführungen des vorigen Abschnittes versuchten klarzulegen, daß von all den verschiedenen Arten und Formen der Kartelle und Interessengemeinschaften jede ihre Vorzüge und Nachteile haben, die einen mehr, die andern weniger. Es dürfte nun mit Recht die Frage erhoben werden, welches denn die Gesichtspunkte sind, nach denen die Wahl bald der einen, bald der anderen Form innerhalb der chemischen Industrie erfolgt. —

Zunächst scheint es angebracht, aus der Reihe dieser Formen jene Arten herauszugreifen, welche in der chemischen Industrie überhaupt nicht vorkommen. Im Laufe der Untersuchung haben sich als solche zwei Formen herausgestellt, einmal das Konditionenkartell, dann aus der Reihe der Kontingentierungskartelle die Betriebseinstellung bezw. -einschränkung. —

Die Konditionenvereinbarungen sind die loseste Kartellform. Es ist daher erklärlich, daß sich ihrer zunächst diejenigen Industrieen bedienen, welche auf dem Gebiet des Kartellwesens noch Anfänger sind, daß sich ihrer umgekehrt

---

nehmlich der Eisen-, Montan- und Elektroindustrie, ist dieses Moment jedoch in hohem Maße der Fall. Dort bildet die Int. Ge. das Mittel zu vertikaler Gliederung mit anderen Industriezweigen. In dieser Durchführung zur äußersten Konsequenz tritt ihre Verschiedenheit von den Kartellen, die ja rein horizontale Gebilde sind, deutlich in Erscheinung.

1) Die Ausführungen dieses Abschnittes beruhen auf schriftlichen Mitteilungen, in der Hauptsache jedoch auf mündlichen Unterredungen, die mit hervorragenden chemischen Großindustriellen geführt wurden. Von einer nochmaligen Quellenangabe bei den einzelnen Punkten ist daher abgesehen.

diejenigen nicht mehr bedienen, welche seit langem eine Heimstätte der Kartelle bilden. Und zu diesen Industrieen gehört, wie im Laufe dieser Arbeit klar geworden sein dürfte, in erster Linie die chemische. Das Stadium der primitivsten Form hat sie längst durchschritten. Die chemische Industrie kennt daher als niedrigste Form nur das Preiskartell, in dem dann allerdings die Konditionsregelungen einen wichtigen Platz einnehmen. —

Die andere Art der in der chemischen Industrie fehlenden Kartellform ist, wie erwähnt, die Einstellung bezw. -einschränkung des Betriebes.

Abgesehen vom praktischen Beweise kann man schon rein theoretisch zu dieser Tatsache gelangen. Die Bestimmungen, daß keine Neuanlagen von Gebäuden, keine Neueinstellung von Maschinen, Apparaten usw. erfolgen soll, dürfte im Rahmen der heutigen Wirtschaftsverfassung als Gegenstand von Konventionsbestimmungen überhaupt kaum vorkommen. Anders verhält es sich mit den positiven Bestimmungen, Verkürzung der Arbeitszeit, Einstellung ganzer Betriebe oder einiger Maschinen usw. Diese Bestimmungen lassen sich als Zweck der Verhinderung einer Überproduktion sehr gut durchführen, jedoch nicht in allen Industrieen. — Es dürfte ohne weiteres klar sein, daß Betriebseinstellungen nur dort vorgenommen werden, wo sie sich technisch durchführen lassen, d. h. wo Einstellung und Wiederaufnahme der Maschienenarbeit ohne Schaden für den Betrieb und die betreffenden Produkte erfolgt. Diese Tatsache kommt am häufigsten in Industriezweigen zum Ausdruck, in welchem die mechanische Arbeit eine Hauptrolle spielt. Als bestes Beispiel dürfte die Textilindustrie anzusehen sein, bei der ein zeitweises Stillstehen der Webstühle und Spinnmaschinen, die mit einem Hebeldruck zum Stillstand ge-

bracht und wieder in Bewegung gesetzt werden können, tatsächlich ein gutes Mittel zur Verhinderung der Überproduktion ist. Für die chemische Industrie dagegen kommen diese Momente in keiner Weise in Betracht. Der chemische Fabrikationsprozeß ist nicht von der Art, daß er sich nach Gutdünken auf Hebeldruck ein- und ausschalten ließe. Der Betrieb ist dort ein kontinuierlicher. Die Stoffe werden in der Retorte von Menschenhand angesetzt, verarbeiten sich dann aber von selbst. Sie brauchen bestimmte Zeit zu ihrer Vollendung, sind dadurch also vollkommen unabhängig vom menschlichen Willen. Während des Verarbeitungsprozesses müssen ihnen zu bestimmter Zeit neue Stoffe zugeführt werden, andererseits sondern sie wieder Nebenprodukte ab, die sofort verarbeitet werden müssen, falls sie nicht verderben sollen. — Daß diese Momente eine zeitlich willkürliche Betriebseinschränkung nicht erlauben, dürfte nach dem Gesagten nicht mehr zweifelhaft sein.

Nächst diesen beiden Arten, für welche die chemische Industrie keinen Raum bietet, kommt eine weitere Form, wie an der betreffenden Stelle erwähnt war, nur in ganz beschränkter Zahl vor. Es sind dies die Gebietskartelle. Soweit festzustellen war, bestanden solche nur in der Salinenindustrie, außer diesen nur noch für Schwefelsäure. Welchen Umständen diese speziell ihre Gründung zuzuschreiben hatten, war an den betreffenden Stellen erwähnt. Hier handelt es sich um die Frage, warum ihre Form für die chemische Industrie von so geringer Bedeutung ist. Für die Beantwortung dieser Frage muß wieder auf die Eigenart der chemischen Industrie zurückgegriffen werden. Es ist diesmal ihr enges Verhältnis zum Patent- und Markenwesen, welches die Beziehungen der Produzenten zur Kundschaft stets eng verknüpft hält, so eng, daß die auf der ganzen Erde verstreut liegende Kundschaft der deutschen chemischen Industrie stets nach ihren alten Marken verlangt. Gebietskartelle würden unweigerlich eine Störung dieser guten Beziehungen

bedeuten und letzten Endes jeder einzelnen Fabrik mehr schaden als Vorteil bringen[1]).

Es bleiben somit als Hauptarten der Konventionen die Preisvereinbarungen und die Kontingentierungen in Form der anteilsmäßigen Zuteilung eines bestimmten Produktionsquantums und der anteilsmäßigen Verteilung des Gesamtgewinnes übrig. Die Gründe für die Wahl dieser einzelnen Formen sind verschiedenartiger und nicht wenig komplizierter Natur. Der Unterschied zwischen diesen einzelnen Formen beruht teils auf der Art der kartellierten Produkte, vor allem aber auf dem Charakter der produzierenden Firmen. Wenn beispielsweise mehrere Firmen etwa gleich großen Ranges ein- und denselben Artikel herstellen, so hat jede vermöge der Güte ihrer Marke einen bestimmten Absatz, in den die anderen Firmen nicht einzudringen die Möglichkeit oder Veranlassung haben, zumal eine Firma von Rang die andere zu respektieren pflegt, da sie weiß, daß ein Eindringen ihrerseits in das Absatzgebiet der anderen die gegenteilige Wirkung ausübt, sie das also lieber unterläßt. Wenn es nun zu einer gegenseitigen Preisunterbietung kommt, wird es in diesem Falle nicht notwendig sein, eine Kontingentierung der Produktionsmenge oder des Gewinnes vorzunehmen, vielmehr dürfte eine Preisvereinbarung unter solchen Firmen genügen, da ja jede ihren gesicherten Absatz hat. —

Anders verhält es sich, wenn Firmen verschiedenartigen Umfanges zu einer Konvention zusammentreten, oder wenn eine unter ebenbürtigen Fabrikanten bestehende Konven-

1) Nach Mitteilungen von verschiedensten Seiten der chemischen Industrie dürfte die Stellung der Gebietskartelle innerhalb dieser Industrie sich insofern ändern, als man in Zukunft mit stärkeren in Form von Gebietskartellen auftretenden Vereinbarungen rechnet. Der Grund liegt in den hohen Frachtkosten, welche eine derartige Höhe erreicht haben, daß die bisherigen Abnehmer anfangen, die durch geringere Frachtkosten billigere Ware der durch hohe Frachtkosten verteuerten ihrer bisherigen Lieferanten vorzuziehen.

tion kleinere Fabriken, die zur Aufnahme des betreffenden Artikels geschritten sind, in die Konvention aufnimmt. Diese kleineren Firmen haben nicht dieselbe Stoßkraft in Bezug auf ihre Marke, sie würden daher, wenn nur eine Preisvereinbarung abgeschlossen wäre, sie also die gleichen Preise halten müßten wie die großen Firmen, leicht im Absatz zurückkommen. Um nun diesen kleineren Firmen dafür eine Entschädigung zu gewähren, wird unter den Konventionsmitgliedern vereinbart, die Produktionsmengen auf Grund eines jeder Firma zugewiesenen Prozentsatzes an der Gesamtproduktion, richtiger gesagt, an der Gesamtheit der verkauften Mengen, zu kontingentieren. In besonderen Fällen wird eine Kontingentierung der Gewinne vereinbart. —

Oft entschließen sich die kleineren Firmen zur vollständigen Aufgabe des betreffenden Artikels[1]). Sie erhalten dann für die Einstellung ein Abstandsgeld, dessen Höhe sich nach den individuellen Vereinbarungen richtet. —

Häufig beruht eine Kontingentierung der Produktionsmengen auch auf dem Risiko, das die Fabrikation beispielsweise auf Grund der Rohstoffbeschaffung mit sich bringt, indem nämlich häufig gemeinschaftliche Einkäufe der Konventionsmitglieder stattfinden, die dann das Risiko unter sich verteilen, was zur Folge hat, daß die Produktionsmenge kontingentiert wird. —

Zur näheren Erläuterung dessen, wie überhaupt der eben gemachten Ausführungen, scheint die Anführung eines Beispiels von Vorteil. Es sei dafür die wichtige Konvention über Chinin erwähnt[2]).

Chinin wird aus der China-Rinde, die seit Jahren ausschließlich aus Java kommt und nach Amsterdam verschifft wird, hergestellt. Die Chininfabriken schicken allmonatlich

1) Diese Form war als eine Abart der singulären Betriebseinstellung angesehen.

2) Nach Angaben des Generaldirektors eines chemischen Werkes.

ihre Bevollmächtigten nach Amsterdam, wo für Rechnung der Javanischen Pflanzer Auktionen der angekommenen China-Rinde veranstaltet werden. Nehmen wir nun an, daß für Chinin nur eine lose Preiskonvention bestände, so könnten besonders kapitalkräftige Chininfabriken die Rindenvorräte in Amsterdam ausschließlich in ihre eigenen Hände bringen und die anderen Konventionsmitglieder ausschalten, was natürlich das Ende der Konvention bedeuten würde. Nehmen wir andererseits an, daß die Chininkonvention lediglich eine Gewinnkontingentierung hätte, so wäre das Interesse der Fabrikanten dahin gerichtet, möglichst billig den Rohstoff einzukaufen. Die Fabrikanten würden also bei Abgabe ihrer Einkaufslimite sich gegenseitig möglichst dadurch schützen, daß einer immer billiger zu kaufen sich bemüht als der andere, um dann die Rinde in den Besitz des Meistbietenden, der dann aber immer noch verhältnismäßig billig einkauft, gelangen zu lassen. Die übrigen Fabriken hätten dann kein nennenswertes Interesse daran, selbst Rinde zu erstehen, sondern sie würden sich damit zufrieden geben, wenn eine große Fabrik möglichst viel Rinde in ihren Besitz bringt und möglichst viel Chinin billig fabriziert, damit dann entsprechend die Anteile aller an dem Gewinn möglichst hoch werden. Theoretisch wäre dieser Hergang möglich. Dem tritt jedoch die Praxis entgegen. Gerade bei Chinin ist es der Fall, daß die einzelnen Firmen auf ihre Marken stolz sind und sich niemals dazu verstehen würden, die Produktion dieses Artikels aufzugeben. Mithin ist auch ein Gewinnkartell für Chinin nicht durchführbar. Nehmen wir nun die letzte Art, die Kontingentierung des Produktionsquantums, so wüßte jede Fabrik, wieviel ihr auf Grund des vormonatlichen Kontingents zusteht, sie würde sich dann in Amsterdam für eine entsprechende Menge eindecken, je nachdem sie ihren Zukunftsabsatz einschätzt. Es könnte also nicht der oben erwähnte Fall eintreten, daß die bedeutenden Firmen den größeren Teil der Rinde zu

kaufen sich bemühen, weil sie ja doch keinen Vorteil davon haben, da ihnen eben nur ihr bestimmter Anteil am Absatz zusteht und sie den durch Mehrabsatz erzielten Gewinn mit den anderen Firmen teilen müssen. Mithin ist für Chinin die Kontingentierung des Produktionsquantums das einzig Mögliche. —

Aus diesem Beispiel geht hervor, wie kompliziert die Dinge liegen, und daß eigentlich bei jeder Konvention individuelle Verhältnisse für ihre Konstruktion maßgebend sind.

Noch schwieriger liegen die Dinge bei den Verkaufskartellen. In dem Bestreben, den Prinzipien ihrer Gründung ein gewisses System abgewinnen zu können, kommt man bald zu der Erkenntnis, das ein solches Beginnen so gut wie unmöglich ist. Denn fast jedes der Verkaufskartelle der chemischen Industrie beruht auf anderen Voraussetzungen. Wenn trotzdem versucht ist, einige allgemeine Gesichtspunkte für die Wahl der einen oder anderen Form eines Verkaufskartells aufzustellen, so ist dieser Schritt — und als solcher wünscht er angesehen zu werden — mehr ein Suchen und Tasten nach Motiven solcher Art, als eine Aufzählung bekannter Tatsachen. — Es dürften sich hier zwei Momente unterscheiden lassen, das eine sachlicher, das andere persönlicher Natur. Das erstere liegt im Charakter des betreffenden Produktes. Wenn im allgemeinen schon Kartellartikel den Charakter des vertretbaren Massenproduktes haben müssen, so dürfte diese Tatsache speziell für die Verkaufskartelle in noch größerem Maße zutreffen. Insbesondere dürfen es keine Produkte sein, die stofflich einer dauernden Veränderung unterworfen sind. In diesem Falle würden die Verhältnisse eine Geheimhaltung der Materie erfordern, meist würde dann wohl eine der Konventionsarten Anwendung finden, sie müssen vielmehr in ihrer chemischen Zusammensetzung eine große Stetigkeit aufweisen, was weit eher gestattet, die Tatsache der getroffenen Vereinbarung öffentlich bekannt werden zu lassen. Diesem Momente dürfte es insbesondere

zuzuschreiben sein, daß die Zahl der Verkaufskartelle innerhalb der chemischen Industrie im Verhältnis zu der anderer Industrieen eine verhältnismäßig sehr geringe ist. —

Das Bewußtsein, daß das produzierte Quantum doch auf alle Fälle abgenommen wird, daß wegen der Größe der Nachfrage alle Produzenten Platz an der Sonne haben, dürfte die Unternehmer dazu bestimmen, sich der Mühe und Kosten eines eigenen Absatzapparates zu entledigen und den vollständigen Verkauf einer selbständigen Organisation zu überlassen, um mit desto größerer Intensität sich mit anderen Interessen beschäftigen zu können. So dürfte es bei Soda und Ammoniak der Fall gewesen sein. Da letzteres, wie erwähnt, ein Nebenprodukt der Kohle ist, das Hauptprodukt, die Kohle, syndiziert war, so hätte es für die einzelnen Produzenten keinen Zweck gehabt, für diese Nebenprodukte durch besondere Absatzorganisationen noch extra Kosten und Mühen aufzuwenden. Man überließ also besser alles einer eigens dafür geschaffenen Verkaufsstelle, lieferte ihr regelmäßig das produzierte Quantum, bezw. auf ihre Aufforderung an bestimmte Abnehmer, erhielt einen annehmbaren Verkaufspreis und war im übrigen aller Umstände ledig. —

Außer diesen Gründen sachlicher Natur sind natürlich auch solche persönlicher Natur maßgebend. Diese liegen in dem Willen der betreffenden Unternehmer, aus irgend welchen Motiven heraus den eigenen Absatz einzustellen und ihn einer besonderen Verkaufsorganisation zu überweisen. Welcher Art diese Motive sind und worauf sie sich gründen, darüber lassen sich natürlich keine näheren Angaben machen.

Wenden wir uns zuletzt den Interessen-Gemeinschaften zu, um zu sehen, welche Gesichtspunkte für die Wahl dieser Form der gegenseitigen Verbindung maßgebend sind, so müssen wir, da es sich in dieser Arbeit nicht um die Formen an sich, sondern als Mittel zur Beseitigung gegenseitiger Konkurrenz handelt, zunächst jene Interessengemeinschaften

ausschalten, deren Zweck nicht in einer Regelung der Konkurrenz liegt, sondern in anderen Momenten zu suchen ist[1]). Daß für diese Interessengemeinschaften nur diese Form der Verbindung in Frage kam, die übrigen Kartellformen garnicht in einen Gegensatz zu ihnen gebracht werden können, bedarf keiner weiteren Erörterung. — Es bleibt also die Frage übrig, warum man in der Pulver-Sprengstoff-, der pharmazeutischen- und der Farbenindustrie gerade zu der Form der Interessen-Gemeinschaft gegriffen hat. Auch hier lassen sich allgemein gültige Regeln nicht aufstellen. Es darf aber behauptet werden, daß dort, wo die Berührungspunkte der betreffenden Fabriken so zahlreiche sind, daß es unmöglich ist, für jeden einzelnen Artikel eine eigene Konvention zu schließen, zu einer Regelung der Gesamtheit der Wirtschaftsbeziehungen gegriffen wird. Verstärkt wird diese Tatsache, wenn, wie es bei der Farben I. G. der Fall ist, die betreffende Spezialindustrie nur einige wenige Werke umfaßt, und bei ihnen die gemeinsamen Interessen größer sind, als die einander widersprechenden[2]). —

Ferner dürfte anzuführen sein, daß bei besonders festen Interessen-Gemeinschaften, hier z. B. bei der Pulver-Sprengstoff-, vor allem aber wieder bei der Farben I. G., die Gesamtheit der Mitgliedsfirmen eine solche wirtschaftliche Kraft entwickeln, als wenn sie tatsächlich ein einziges Riesenunternehmen wären. Im letzteren Falle würden sie aber viel stärker im Mittelpunkt des allgemeinen Interesses, speziell vielleicht eines solchen der Sozialisierungsfreunde, stehen, als im ersteren Falle, wo der Öffentlichkeit gegenüber nur einzelne im Verhältnis zum Gesamtumfange der Interessen-Gemeinschaft mittelgroße Werke mit formeller Selbständigkeit gegenüber stehen.

1) Es sind dies die Scheidemandel-American-Glue Comp. — I. G., die Worms-Sichel I. G. und zum Teil die I. G. Griesheim-Bitterfeld.

2) Die Wiedereroberung des durch den Krieg verlorenen Weltmarktes.

Ein weiterer Gesichtspunkt ist schließlich der, daß man von dem immerhin noch Generaldirektor bleibenden Leiter eines Interessen-Gemeinschaftsteiles mehr zu erwarten hat, als wenn er zum Abteilungschef heruntergedrückt und der Leitung der Interessen-Gemeinschaft auch formell untergeordnet wäre[1]). — In der Hauptsache aber dürften stets die persönlichen Erwägungen der einzelnen Unternehmer es sein, die den Hauptausschlag bei der Wahl dieser Organisationsform geben, Momente, über die sich naturgemäß keine Ausführungen machen lassen.

Diese Untersuchung der verschiedensten Arten und Formen der Verbindungen, welche die Unternehmer in der deutschen chemischen Industrie zur Regelung der Wirtschaftskämpfe auf Grund freien Ermessens eingehen, hat hiermit ihr Ende erreicht. Es dürfte zu erkennen gewesen sein, daß das jeweilige Bedürfnis auf die zweckentsprechendste Art seine Befriedigung findet, daß es sich speziell stets derjenigen Formen bedient, welche sich erfahrungsgemäß aus dem Endzweck der Vereinigung, der Eigenart der in Betracht kommenden Betriebe und dem Charakter der betreffenden Waren von selbst ergeben.

1) Diese Momente dürften damit auch zugleich die Hauptgesichtspunkte für die Wahl zwischen einer Interessen-Gemeinschaft und einer vollständigen, auch formellen Zusammenlegung der Betriebe, der Fusion, klarlegen.

Lebenslauf.

Als Sohn des verstorbenen Lehrers und Leiters einer Privatschule, Hermann Stube, wurde ich am 15. Juni 1897 zu Berlin-Schöneberg geboren.

Nachdem ich 3 Jahre die Vorschule meines Vaters besucht hatte, kam ich Ostern 1906 auf das ehemals Kgl. Joachimtalsche Gymnasium zu Berlin-Wilmersdorf, auf dem ich — nach der Verlegung des J. G. hieß der in Berlin zurückbleibende Teil Joachim-Friedrich-Gymnasium — im Frühjahr 1915 meine Notreifeprüfung bestand. Im Anschluß daran trat ich als Fahnenjunker in das 7. Rheinische Infanterie-Regiment Nr. 69 zu Trier ein, in dessen Reihen ich den Krieg mitmachte. Nachdem ich im September 1916 zum Offizier befördert war, ging ich im Februar 1917 zur Fliegertruppe über, in der ich als Flugzeugführer bei einer Fernaufklärungsabteilung im Westen bis zum Kriegsende tätig war. Ich wurde einmal verwundet und einmal verschüttet. An Orden bezw. Ehrenzeichen erhielt ich das Eiserne Kreuz I. und II. Klasse, sowie das Flugzeugführerabzeichen.

Nach der Revolution nahm ich meinen Abschied und studierte Staatswissenschaften in Berlin und Greifswald.

MSH 27763

END OF
TITLE